



— PRATICIEN — LA BOÎTE À OUTILS — 6 CHAPITRES + ANNEXES —

Communication d'influence & négociation

Convaincre, négocier, tenir sa ligne sous tension

PRÉFACE

Dans l'arène de la haute direction, la compétence technique n'est qu'un prérequis. La véritable différence se joue sur votre capacité à orienter la volonté d'autrui sans rompre le lien stratégique. Diriger, c'est négocier en permanence : avec ses actionnaires, ses partenaires sociaux, ses concurrents ou ses propres équipes en temps de crise. Mon parcours au sein des forces spéciales m'a enseigné une vérité brutale : sous une pression extrême, l'intellect sature et seuls les réflexes conditionnés subsistent. Cet ouvrage n'est pas un traité de psychologie spéculative. C'est un manuel de combat pour décideurs. Nous allons y traiter de l'influence non comme une manipulation, mais comme une architecture de la décision. Vous apprendrez à structurer votre communication sur trois piliers : la logique qui convainc, l'émotion qui mobilise et le symbole qui marque les esprits. La négociation de haut niveau exige une discipline de fer. Il ne s'agit pas de chercher un compromis tiède, mais d'atteindre vos objectifs en préservant l'intégrité de votre ligne de conduite. Que vous soyez face à un fonds activiste, un syndicat radicalisé ou un partenaire commercial en rupture de ban, les mécanismes de tension sont identiques. Ce livre vous offre les clés pour cartographier instantanément votre interlocuteur, reprendre l'ascendant lors d'un échange hostile et verrouiller des accords là où d'autres capitulent. L'influence est une science de la précision. Bienvenue dans l'expertise SF Consulting.

— Stéphane Fournier

SOMMAIRE

1. Les trois canaux de l'influence : rationnel, émotionnel, symbolique
2. Cartographier l'interlocuteur en 90 secondes
3. La négociation raisonnée revisitée pour environnements durs
4. Techniques d'ancrage et de recadrage verbal
5. Négociateur sous menace : posture, ligne rouge, sortie honorable
6. Prise de parole publique en zone hostile

-
- Grille d'auto-évaluation dirigeant
 - Templates opérationnels
 - Glossaire

CHAPITRE 1

Les trois canaux de l'influence : rationnel, émotionnel, symbolique

ACCROCHE

Pour faire bouger une ligne, l'argumentaire factuel est nécessaire mais rarement suffisant. Un dirigeant qui ne s'adresse qu'à l'intellect de ses collaborateurs ou de ses pairs occulte les deux forces motrices du passage à l'acte : l'impulsion émotionnelle et l'appartenance symbolique. L'enjeu est de saturer l'espace de décision de l'autre en activant simultanément ces trois leviers. Si l'un manque, la décision sera instable ou l'adhésion fragile. Ce chapitre décortique comment synchroniser vos messages pour qu'ils deviennent indiscutables.

Le canal rationnel : la structure de la preuve

Le canal rationnel constitue l'ossature de votre intervention. Dans un Comité de Direction, il se traduit par des données chiffrées, des projections de ROI et une logique causale limpide. Cependant, l'erreur classique consiste à noyer l'interlocuteur sous une complexité technique excessive. L'expert doit simplifier sans appauvrir. Utilisez la méthode de l'entonnoir inversé : commencez par la conclusion stratégique avant de remonter vers les preuves. Si les chiffres sont contestables, la structure logique doit, elle, rester inattaquable. Le rationnel sert à justifier a posteriori une décision souvent prise sur d'autres bases.

Le canal émotionnel : moteur et frein de l'action

L'émotion n'est pas l'ennemie de la raison, elle en est le carburant. En négociation de crise, l'identification de la peur ou de l'orgueil de la partie adverse est primordiale. Pour influencer, vous devez savoir susciter l'urgence ou, au contraire, restaurer la sécurité. Un dirigeant qui annonce un plan de restructuration sans adresser la peur de l'incertitude échouera techniquement. L'empathie tactique consiste à verbaliser l'émotion de l'autre pour la neutraliser. Ce n'est pas de la gentillesse, c'est de l'efficacité opérationnelle.

Le canal symbolique : l'ancrage dans les valeurs

Le symbole touche à l'identité. C'est le drapeau, la marque, l'histoire de l'entreprise. En période de fusion-acquisition, le choc des cultures est souvent symbolique. Une simple modification d'intitulé de poste ou le choix d'un siège social peut faire dérailler un deal massif. Pour influencer, liez votre proposition à un symbole de succès partagé ou de survie collective. Le dirigeant doit incarner ce symbole par sa posture et ses choix sémantiques. Le symbole est ce qui survit au discours.

L'alignement des canaux : le principe de congruence

La faille survient quand les canaux divergent. Un discours rationnel sur la frugalité budgétaire tenu dans un décor d'opulence crée une dissonance symbolique destructrice. Votre influence dépend de votre congruence. Vérifiez que votre communication non-verbale (émotionnelle) et l'environnement de la rencontre (symbolique) supportent vos chiffres (rationnels). Un officier sur le terrain commande par l'exemple symbolique autant que par l'ordre direct.

Application en négociation commerciale complexe

Face à un acheteur dont l'unique objectif est la baisse des prix, réinjectez du symbolique (la pérennité du partenariat) et de l'émotionnel (le risque personnel pour lui en cas de rupture de chaîne). Ne restez pas sur le terrain du prix, qui est le seul canal rationnel de l'acheteur. En déplaçant le curseur, vous reprenez la main sur la valeur globale perçue.

Le silence comme outil d'influence multicanal

Le silence est rationnel (il permet d'écouter), émotionnel (il crée une pression psychologique) et symbolique (il marque l'autorité). Un dirigeant qui sait se taire après une injonction forte force l'autre à remplir le vide, souvent en concédant des informations cruciales. Le silence est l'arme de ceux qui maîtrisent leur stress.

À RETENIR

Principe clé

L'influence totale est la somme de la preuve, du ressenti et de l'image.

Piège à éviter

Croire que les faits suffisent à convaincre un esprit sous pression.

« La raison peut nous avertir de ce qu'il faut éviter, le cœur seul dit ce qu'il faut faire. - Joseph Joubert »

EXERCICE PRATIQUE

Protocole de préparation TRIP : 1. Listez 3 arguments rationnels (faits/chiffres). 2. Identifiez l'émotion cible (confiance, urgence, fierté). 3. Choisissez un symbole fort à évoquer (une réussite passée, une valeur d'entreprise). 4. Répétez le message en vérifiant que les trois piliers convergent.

AUTO-ÉVALUATION

- Mes arguments sont-ils étayés par des faits indiscutables ?
- Ai-je identifié l'émotion dominante de mon interlocuteur ?
- L'environnement de la négociation sert-il mon message ?
- Y a-t-il une contradiction entre mes mots et ma posture ?
- Quel symbole fort puis-je utiliser pour clore l'échange ?

CHAPITRE 2

Cartographier l'interlocuteur en 90 secondes

ACCROCHE

L'information est le premier facteur de supériorité. Avant même d'ouvrir la bouche, votre capacité à lire l'autre détermine l'issue du combat. En 90 secondes, vous devez décoder le profil psychologique, l'état émotionnel et la capacité décisionnelle de votre vis-à-vis. Ce n'est pas de la divination, c'est de l'observation structurée basée sur des indicateurs comportementaux précis.

Le balayage visuel : posture et micro-signes

Observez l'ancrage au sol et l'ouverture du buste. Un interlocuteur dont les pieds sont orientés vers la sortie cherche à écouter l'échange. Des micro-expressions de mépris (asymétrie labiale) ou de colère contenue (pincement des lèvres) doivent vous alerter immédiatement. Ces signes sont involontaires et précèdent la parole.

L'analyse du débit et du ton

La voix trahit le niveau de stress. Un pitch qui monte dans les aigus indique une perte de contrôle émotionnel ou une insécurité. Un débit rapide peut signaler une volonté de manipulation ou une anxiété. Cherchez la ligne de base de l'interlocuteur pour repérer les déviations significatives lors de vos questions sensibles.

Identifier le processus décisionnel

Demandez-vous : Est-il le décideur final ou un simple émissaire ? Un profil 'analytique' réclamera des détails techniques. Un profil 'directif' voudra des résultats immédiats. Un profil 'affectif' cherchera la validation relationnelle. Adaptez votre canal d'influence à sa structure mentale dominante dès la première minute.

La détection des zones d'inconfort

Lancez une sonde sur un sujet sensible. Observez le changement de posture ou le détournement du regard. Ces 'points de friction' sont les leviers de votre négociation future. Si l'interlocuteur se touche le cou ou réajuste ses vêtements, vous avez touché une zone d'insécurité.

L'empathie tactique initiale

Il ne s'agit pas de sympathie. Reformulez ses premiers mots pour valider sa vision du monde ('Il semble que vous accordiez une importance capitale aux délais'). Cela force l'interlocuteur à baisser sa garde car il se sent compris, ce qui vous donne un avantage stratégique pour la suite.

L'espace et le territoire

La manière dont une personne investit l'espace (disposition des objets sur la table, distance interpersonnelle) indique son sentiment de puissance. Un dirigeant qui envahit votre espace cherche à vous dominer physiquement. Maintenez votre périmètre sans reculer pour affirmer votre statut.

À RETENIR

Principe clé

Observer avant d'agir, écouter avant de parler.

Piège à éviter

Projeter ses propres émotions sur l'interlocuteur au lieu d'observer les siennes.

« Connais ton ennemi et connais-toi toi-même ; fussiez-vous cent fois engagés dans une bataille, vous seriez cent fois victorieux. - Sun Tzu »

EXERCICE PRATIQUE

L'exercice du scan silencieux : Lors de votre prochaine réunion, ne parlez pas pendant les 2 premières minutes. Notez mentalement : 1. Qui regarde qui lorsqu'un point sensible est abordé ? 2. Qui a la voix la plus stable ? 3. Quel est l'objet (ordinateur, dossier) qui sert de bouclier à votre interlocuteur ?

AUTO-ÉVALUATION

- Ai-je identifié le décideur réel dans la pièce ?
- Quel est le niveau de stress de mon interlocuteur sur une échelle de 1 à 10 ?
- Quels sont les trois mots-clés qu'il utilise de manière répétitive ?
- Sa posture est-elle en accord avec son discours ?
- Est-ce que j'adapte mon débit vocal au sien pour créer un rapport ?

CHAPITRE 3

La négociation raisonnée revisitée pour environnements durs

ACCROCHE

La méthode de Harvard a ses limites : elle suppose que les deux parties sont de bonne foi. En environnement dur, face à des interlocuteurs hostiles ou de mauvaise foi, vous devez durcir votre approche tout en restant structuré. Il ne s'agit plus seulement de créer de la valeur, mais de protéger la vôtre et d'imposer un cadre là où règne le chaos.

Séparer l'homme du problème : la version froide

Ne prenez jamais une attaque personnellement. Si un partenaire vous insulte ou vous menace, traitez l'attaque comme un fait clinique. 'Je note que vous utilisez la menace comme argument.' En restant froid, vous gardez l'avantage cérébral alors que l'autre s'épuise dans son émotion.

Travailler sur les intérêts, pas sur les positions

La position est : 'Je veux 10% de remise'. L'intérêt est : 'Je dois tenir mon budget annuel'. En identifiant l'intérêt profond, vous pouvez proposer des solutions créatives (étalement, troc de services) qui satisfont l'intérêt sans céder sur votre position de prix. C'est la base de la négociation à enjeux.

Le MESORE : Votre porte de sortie

La Meilleure Solution de Rechange (BATNA en anglais). Si vous n'avez pas de plan B solide, vous n'êtes pas en train de négocier, vous êtes en train de supplier. Renforcez votre MESORE avant d'entrer en salle de négociation pour que l'échec de l'accord ne soit pas une catastrophe.

Les critères objectifs comme bouclier

Face à une demande arbitraire, exigez un critère objectif : prix du marché, jurisprudence interne, standards industriels. Ne dites pas non, demandez 'Sur quelle base logique repose cette exigence ?'. Forcez l'autre à justifier l'irrationnel jusqu'à ce qu'il s'effondre.

Inventer des options pour un gain mutuel sous contrainte

Dans une négociation tendue, la créativité est une arme de sortie de crise. Proposez des variables d'ajustement que l'autre n'a pas vues. Le 'log-rolling' consiste à échanger une concession faible pour vous mais forte pour lui contre un avantage crucial pour votre ligne.

Verrouiller par la mise en œuvre

Un accord n'est rien sans son exécution. Précisez les étapes, les responsables et les sanctions en cas de non-respect. En environnement dur, la parole ne suffit pas. Le formalisme est la

garantie de la paix.

À RETENIR

Principe clé

Soyez doux avec les gens, mais impitoyable avec le problème.

Piège à éviter

Céder sur le fond pour acheter la paix relationnelle.

« On n'obtient rien de grand sans audace, et pourtant on ne peut rien faire de grand sans prudence. - Clausewitz »

EXERCICE PRATIQUE

Préparation de la Matrice d'Arbitrage : Sur une feuille, tracez deux colonnes. À gauche, vos 'Lignes Rouges' (ce qui est non négociable). À droite, vos 'Variables d'Ajustement' (délais, volume, durée, communication). Pour chaque demande de la partie adverse, essayez d'échanger une variable contre une protection d'une ligne rouge.

AUTO-ÉVALUATION

- Quelle est ma meilleure solution de rechange si la négociation échoue ?
- Ai-je identifié le besoin psychologique derrière la demande financière ?
- Quels sont les critères objectifs que je vais imposer comme base de discussion ?
- Suis-je capable de rester de marbre face à une attaque personnelle ?
- Quelles options créatives n'ai-je pas encore explorées ?

CHAPITRE 4

Techniques d'ancrage et de recadrage verbal

ACCROCHE

La négociation est une bataille de cadres. Celui qui impose sa définition de la réalité gagne. Si vous laissez l'autre définir le sujet comme étant 'votre manque de réactivité', vous avez déjà perdu. Apprenez à utiliser l'ancrage pour fixer les prix ou les conditions, et le recadrage pour transformer une critique en opportunité stratégique.

La puissance de l'ancrage initial

Le premier chiffre jeté sur la table sert d'aimant mental. Même s'il est absurde, il influence la suite. Si vous êtes l'expert, ancrez en premier avec une valeur haute mais justifiable. L'autre devra faire un effort psychologique immense pour s'en éloigner.

Le recadrage de sens : Changer la lunette

Si on vous dit 'Votre produit est trop cher', recadrez : 'La question n'est pas le coût de l'acquisition, mais le risque financier d'une solution bas de gamme'. Vous avez déplacé le curseur du prix vers la sécurité, un terrain où vous êtes plus fort.

L'utilisation des présupposés

Ne demandez pas 'Pouvons-nous commencer ?', demandez 'Par quel aspect du projet souhaitez-vous commencer ?'. Vous présupposez que l'accord de principe est acquis. C'est une technique de guidage subtile qui réduit la friction décisionnelle.

Le judo verbal : l'esquive et la redirection

Quand vous recevez une attaque frontale, ne contrez pas. Accompagnez le mouvement. 'Vous avez raison de souligner ce retard, c'est précisément pour cela que nous avons renforcé l'équipe opérationnelle hier.' Vous transformez une faiblesse passée en preuve de réactivité présente.

Le silence d'ancrage

Après avoir posé une offre ou une question difficile, taisez-vous. Le premier qui parle après un silence pesant est en position de faiblesse. Le silence renforce votre ancrage en montrant que vous n'avez pas besoin de vous justifier.

L'étiquetage (Labeling)

Identifiez à voix haute la tactique de l'autre. 'Il semble que vous essayiez de m'imposer un sentiment d'urgence pour éviter de traiter les détails'. Nommer une technique la rend inopérante. C'est une forme de recadrage par la transparence.

À RETENIR

Principe clé

Celui qui définit les termes du débat a déjà gagné la bataille.

Piège à éviter

Répondre directement à une question toxique sans en modifier le cadre au préalable.

« La plus grande victoire est celle qui ne nécessite aucune bataille. - Sun Tzu »

EXERCICE PRATIQUE

L'exercice du 'C'est vrai' : Préparez trois critiques récurrentes que vous recevez. Pour chacune, trouvez un recadrage commençant par 'C'est précisément parce que...'. Exemple : 'Vous êtes trop lents' devient 'C'est précisément parce que nous garantissons une sécurité de niveau bancaire que nos protocoles de vérification prennent du temps'.

AUTO-ÉVALUATION

- Est-ce moi qui ai posé la première ancre lors du dernier échange ?
- Combien de fois ai-je accepté le cadre imposé par mon interlocuteur ?
- Suis-je capable de transformer une accusation en une question stratégique ?
- Est-ce que j'utilise suffisamment de silences tactiques ?
- Mes présupposés sont-ils orientés vers la solution ou vers le problème ?

CHAPITRE 5

Négocier sous menace : posture, ligne rouge, sortie honorable

ACCROCHE

La menace est une tentative de prise de contrôle par la peur. Qu'elle soit économique, juridique ou réputationnelle, elle vise à paralyser votre raison. Le dirigeant doit savoir absorber le choc sans rompre, réaffirmer ses lignes rouges avec une fermeté absolue, tout en offrant à l'adversaire une porte de sortie qui lui permette de sauver les apparences.

La gestion du stress physiologique

Sous menace, votre corps passe en mode survie (combat, fuite ou prostration). Maîtrisez votre respiration (cohérence cardiaque) pour garder un accès au néocortex. Un dirigeant qui transpire ou dont la voix tremble valide l'efficacité de la menace adverse.

Sanctuariser les lignes rouges

Une ligne rouge n'est crédible que si vous êtes prêt à assumer les conséquences de sa transgression. Soyez explicite : 'Si vous choisissez cette voie, la négociation s'arrête ici et nous entrons dans une phase contentieuse'. Soyez calme, ne criez pas. La puissance est calme.

Désamorcer la menace par la rationalisation

Ramenez la menace à une analyse de risque commune. 'Qu'espérez-vous obtenir par cette intimidation ? Analysons ensemble les pertes que vous subirez également en cas de rupture.' Montrez à l'autre que son arme est à double tranchant.

La technique du pont d'or

Ne coincez jamais un adversaire dans un angle mort sans issue. Il deviendrait dangereux. Aidez-le à reculer sans perdre la face. Proposez une formulation qui lui permette de dire 'Nous avons trouvé un accord mutuellement bénéfique' plutôt que 'J'ai cédé'.

L'escalade contrôlée

Parfois, il faut montrer ses crocs pour ne pas avoir à s'en servir. Une contre-menace crédible et proportionnée peut restaurer l'équilibre des forces. Elle doit être délivrée sans agressivité, comme un constat technique de votre capacité de nuisance.

La sortie honorable : clore le conflit

Une fois l'accord trouvé sous tension, ne triomphez pas. Restez neutre et professionnel. Réaffirmez la valeur de la relation future pour effacer les traces de l'affrontement. Le but est de

sortir de la zone de menace pour revenir en zone de coopération.

À RETENIR

Principe clé

La fermeté sur le fond se sert mieux avec une courtoisie glaciale sur la forme.

Piège à éviter

Contre-attaquer impulsivement sous le coup de l'émotion.

« Un diplomate, c'est un homme qui vous dit d'aller au diable de telle manière que vous avez hâte de commencer le voyage. - Winston Churchill »

EXERCICE PRATIQUE

Le protocole du Stop-Check-Go : Si une menace est proférée : 1. Marquez un silence de 5 secondes. 2. Identifiez l'émotion que vous ressentez (colère, peur). 3. Posez une question de clarification déstabilisante ('Est-ce une menace ou une observation factuelle sur vos options ?'). 4. Proposez de revenir à l'ordre du jour ou de suspendre la séance.

AUTO-ÉVALUATION

- Ai-je défini mes lignes rouges avant le début de l'entretien ?
- Suis-je prêt à lever la séance si une ligne rouge est franchie ?
- Quelle porte de sortie ai-je prévue pour mon interlocuteur s'il recule ?
- Ma voix reste-t-elle stable face à l'intimidation ?
- Quelle est la véritable capacité de nuisance de l'autre en dehors de ses mots ?

CHAPITRE 6

Prise de parole publique en zone hostile

ACCROCHE

Que ce soit face à des salariés en colère, une assemblée d'actionnaires déçus ou des journalistes d'investigation, la prise de parole en zone hostile est un exercice de maintien de l'ordre sémantique. Vous n'êtes pas là pour plaire, mais pour imposer votre légitimité et stabiliser une situation. Chaque mot, chaque regard compte.

L'ancrage physique face au groupe

Votre corps parle avant vous. Tenez-vous droit, les pieds bien ancrés, mains visibles. Évitez les gestes parasites (se toucher le visage, rajuster ses lunettes). Occupez l'espace. Si vous paraissez solide physiquement, votre message sera perçu comme solide intellectuellement.

Le balayage visuel de contrôle

Ne fixez pas uniquement vos soutiens. Regardez les opposants dans les yeux, sans défi mais sans fuite. Cela montre que vous ne craignez pas la confrontation. Distribuez votre regard de manière équilibrée pour montrer que vous contrôlez l'ensemble de la salle.

Répondre aux questions pièges : la technique du pont

Ne vous laissez pas enfermer dans le cadre de la question hostile. Répondez brièvement sur le fait, puis faites un 'pont' vers votre message clé. 'C'est un point important, et cela nous ramène à la priorité absolue de notre plan : la sauvegarde de l'outil industriel'.

Gérer les interruptions et le chahut

Ne parlez pas plus fort que le bruit. Attendez le silence avec une posture calme et une expression neutre. Si l'interruption persiste, nommez-la : 'Je pourrai répondre à vos questions dès que vous me laisserez terminer mon exposé'. L'autorité vient du calme, pas du cri.

Le choix des mots de pouvoir

Évitez les formes passives et les modalisateurs ('je crois que', 'peut-être'). Utilisez des verbes d'action au présent. Votre langage doit être direct et sans ambiguïté. En zone hostile, la nuance est souvent interprétée comme de la faiblesse ou de la dissimulation.

La conclusion : le message résiduel

Les gens retiennent la dernière impression. Terminez sur une note de détermination et une ouverture vers l'action concrète. Ne finissez jamais par 'Voilà, c'est tout'. Finissez par une directive claire ou une vision forte de l'avenir.

À RETENIR

Principe clé

On ne convainc pas une foule hostile, on l'impressionne par sa sérénité et sa clarté.

Piège à éviter

Chercher à se justifier ou à s'excuser pour des décisions nécessaires.

*« En politique, quand vous voulez que quelque chose soit dit, demandez à un homme. Quand vous voulez que quelque chose soit fait, demandez à une femme.
- Margaret Thatcher »*

EXERCICE PRATIQUE

L'exercice du 'Pitch sous feu' : Demandez à un collaborateur de vous interrompre grossièrement toutes les 30 secondes pendant que vous présentez un projet. Objectif : Ne pas augmenter le volume de votre voix, ne pas perdre le fil de votre argumentation et intégrer l'interruption par une phrase de liaison courte avant de reprendre.

AUTO-ÉVALUATION

- Mon message clé peut-il être résumé en une phrase simple ?
- Ai-je identifié les 3 questions les plus toxiques que l'on pourrait me poser ?
- Suis-je capable de tenir un silence de 10 secondes face à une salle hostile ?
- Ma tenue et ma posture servent-elles mon autorité ?
- Ai-je prévu un moyen de quitter la salle avec dignité ?

GRILLE D'AUTO-ÉVALUATION DIRIGEANT

Grille d'auto-évaluation dirigeant — Communication d'influence & négociation

Cette grille permet d'évaluer votre robustesse opérationnelle lors de situations à enjeux. Répondez avec honnêteté : la lucidité est le premier pas vers la maîtrise. Notez chaque question de 1 (faible) à 5 (expert).

Maîtrise émotionnelle

- Je sais rester calme face à une attaque personnelle directe.
- Je sais utiliser le silence pour mettre la pression sur l'autre.
- Je ne ressens pas le besoin compulsif de me justifier.
- Je sais identifier physiquement mon stress avant qu'il n'altère ma voix.

Lecture de l'interlocuteur

- Je sais identifier le décideur réel dans un groupe complexe.
- Je repère les micro-expressions de doute ou de mensonge.
- Je comprends les intérêts profonds derrière les positions affichées.
- J'adapte mon registre de langage à celui de mon interlocuteur.

Technicité de négociation

- Ma MESORE est toujours définie avant toute négociation.
- Je sais imposer des critères objectifs pour contrer l'arbitraire.
- Je ne confonds jamais l'homme et le problème.
- Je sais créer des options de sortie de crise innovantes.

Rhétorique et Influence

- Je maîtrise l'art du recadrage sémantique.

- Mes messages saturent les canaux rationnel, émotionnel et symbolique.
- Je sais ancrer la discussion sur mes valeurs dès le début.
- J'utilise les présupposés pour orienter la décision.

Posture et Autorité

- Mon langage non-verbal projette assurance et détermination.
- Je sais occuper l'espace physique en réunion ou conférence.
- Je maintiens un contact visuel fort, même sous la pression.
- Ma voix reste stable et posée en toutes circonstances.

Sortie de crise

- Je sais proposer une sortie honorable à un adversaire défait.
- Je formalise systématiquement les accords pour éviter les dérives.
- Je sais transformer un conflit en opportunité de collaboration.
- Je gère l'après-négociation pour stabiliser les acquis.

TEMPLATES OPÉRATIONNELS

Cinq gabarits prêts à imprimer, conçus pour être remplis à la main lors de vos points de situation, comités et débriefings.

Fiche de préparation — Négociation Critique

Un gabarit de préparation tactique pour ne rien laisser au hasard avant d'entrer en salle.

1. Objectif Idéal / 2. Ligne Rouge (Seuil de rupture) / 3. MESORE (Plan B) / 4
. Intérêts de la partie adverse (Analytique/Émotionnel) / 5. Liste des concess
ions possibles (log-rolling) / 6. Critères objectifs de référence / 7. Ancre i
nitiale (chiffre ou condition) / 8. Sortie honorable prévue.

Script de Recadrage Flash

Structure de réponse immédiate face à une attaque ou une objection toxique.

Étape 1 : Validation neutre ('Je comprends votre point sur...') / Étape 2 : Pivot ('Cependant, le vrai sujet n'est pas X, c'est Y') / Étape 3 : Recadrage de valeur ('Ce qui est en jeu ici, c'est la pérennité du projet') / Étape 4 : Question de contrôle ('Comment voyez-vous cette articulation ?')

Gabarit de Prise de Parole en Crise

Structure de discours pour stabiliser une audience hostile en moins de 3 minutes.

1. Fait brut (Sans adjectif) / 2. Empathie tactique ('Je mesure l'inquiétude que cela génère') / 3. Affirmation des valeurs ('Notre engagement reste total') / 4. Action immédiate ('Voici ce qui est fait à cette heure') / 5. Échéance prochaine ('Rendez-vous à 18h pour le prochain point').

Protocole de détection de mensonge

Liste de contrôle des indicateurs de non-congruence lors d'un échange.

Vérifier : 1. Temps de latence avant réponse / 2. Dissonance entre mots (positifs) et tête (hochement négatif) / 3. Changement brutal de débit vocal / 4. Gestes d'autotouchage (cou, nez) / 5. Complexification soudaine du langage.

Matrice de sortie honorable (Pont d'or)

Comment formuler un accord pour qu'un adversaire puisse l'accepter sans paraître faible.

Formulation : 'Grâce à votre exigence sur le point A, nous avons pu construire une solution B qui respecte nos deux contraintes. C'est une avancée majeure que vous avez rendue possible par votre fermeté initiale.' (Valoriser l'obstination de l'autre comme une contribution au succès).

GLOSSAIRE

Ancrage

Biais cognitif qui pousse à se fier à la première information reçue pour prendre une décision.

MESORE

Meilleure Solution de Rechange ; votre alternative si aucun accord n'est trouvé.

Empathie Tactique

Action de verbaliser les émotions de l'autre pour créer un lien et désamorcer les tensions.

Log-rolling

Technique d'échange de concessions sur des points d'importance inégale pour les parties.

Recadrage

Action de modifier la perspective à travers laquelle une situation est perçue.

Ligne Rouge

Limite absolue au-delà de laquelle vous préférez la rupture à l'accord.

Congruence

Alignement total entre le discours verbal, le langage corporel et les actes.

Pont d'or

Issue offerte à l'autre pour lui permettre de céder sans perdre sa dignité.

Étiquetage

Identifier et nommer une émotion ou une tactique pour la neutraliser.

ZOPA

Zone de Possible Accord, l'espace où les intérêts des deux parties se rejoignent.

Présupposé

Structure de phrase qui insère une info comme acquise pour orienter la pensée.

Dissonance Cognitive

Inconfort mental causé par deux informations contradictoires, utilisable pour influencer.

Biais de confirmation

Tendance à ne retenir que ce qui confirme ses propres croyances, à contourner.

Hardball

Tactiques de négociation agressives visant à intimider ou forcer la main.

Maintien de l'ordre sémantique

Capacité à rester maître du sens des mots utilisés lors d'un débat.

SF CONSULTING

Cabinet de conseil, formation & coaching de dirigeants exposés à la pression et aux crises.

sfconsultingestuncabinetdeconseil.com

© SF Consulting — Tous droits réservés.